

CONSEJOS PARA NO DEJAR CAER TUS VENTAS

Cuando finalmente salgamos de la crisis de COVID-19, es probable que nos encontremos en un mundo "próximo normal". Es demasiado pronto para decir cómo será eso, pero es muy urgente tomar medidas que no dejen caer tus ventas.

Lo primero es que logres conectarte y ser importante para tus clientes: ¡imagina ponerte en los zapatos de tu cliente y caminar con ellos! Y responde a la pregunta ¿cómo te gustaría que te ofrecieran y vendieran un producto o servicio?



NO OLVIDES MANTENER UN AMBIENTE DE CORDIALIDAD Y RESPETO

- Da la bienvenida a tus clientes, saluda, agradece la compra y su preferencia. Este es un buen momento para que los clientes sientan que son importantes.



TODOS QUEREMOS SENTIRNOS BIEN ATENDIDOS

- Revisa el tiempo que te demoras en entregar los productos o servicios a los clientes y cómo puedes reducirlo. Los nuevos clientes quieren más agilidad, pero también un buen servicio.



ESTABLECE COMUNICACIÓN CON TU CLIENTE Y TRATA DE ACLARAR SUS DUDAS

- Pregúntales qué requieren, escúchalos con atención y confirma sus necesidades.
- Ofréceles otros productos y servicios que puedan complementar la solución a esas necesidades. Flexibiliza tus procesos para facilitar el consumo.
- Después de la venta, pregúntales sobre su experiencia de compra para saber en qué puedes mejorar.
- Lleva un registro de las compras de tus clientes frecuentes y anticipa a sus necesidades.

¡Asesoría Virtual tu mejor aliado!

Aprovecha este momento para fortalecer y hacer crecer tu empresa, aquí.



CONTACTA A TUS CLIENTES USUALES

- Usa tu base de clientes para contarles a los clientes qué estás vendiendo, los horarios de atención, qué producto/servicio estás ofreciendo.
- Si no tienes una base de clientes, es momento de empezar a crearla



BUSCA MÁS CLIENTES

- Tener presencia en redes sociales y en aplicaciones digitales, y usar WhatsApp te ayudan a que más personas conozcan el negocio, pero no olvides que luego debes conquistarlos.



INGRESA AL MUNDO DIGITAL

- Hoy en día hay aplicaciones del Gobierno nacional como: #YoMeQuedoEnMiNegocio para que los clientes sepan que existes y te compren productos. También hay iniciativas de otras empresas privadas como Bazzarbog, revisa cuál se ajusta más a tu negocio y anímate.



ATRAE NUEVOS CLIENTES CON PRECIOS COMPETITIVOS

- No se trata de bajar los precios, sino de hacer la compra más interesante para los clientes, por ejemplo, puedes armar combos con productos que no tengan salida por la compra de otro, establecer promociones.